



La Négociation raisonnée - méthode Harvard

Programme détaillé des 3 journées de formation



Premier jour

Objectifs

Cas pratique n°1
(Harvard)

Méthodologie

- Négocier les prix.
- Négocier avec un fournisseur.
- Analyser l'étendue de la délégation de son interlocuteur.

Achat / Vente d'un véhicule entre deux personnes mandatées.

- Savoir questionner pour déterminer les intérêts de l'autre.
- Savoir justifier ses exigences.
- Eviter le « marchandage de tapis ».
- Les conséquences d'un manque d'éthique.
- Respecter sa délégation.
- Savoir déterminer si une tactique est gagnante ou perdante.

Objectifs

Cas pratique n°2
(B.T.P.)

Cas pratique n°3
(Harvard)

Méthodologie

- Modifier un cahier des charges.
- Maîtriser les modifications en respectant budgets et délais.
- Enrichir en découvrant des voies nouvelles.
- Sortir des situations bloquées.

Négociation entre Maître d'oeuvre et une collectivité pour fixer le montant des honoraires du contrat de maîtrise d'oeuvre et adapter le montant définitif de l'enveloppe prévisionnelle des travaux, suite à des modifications demandées par la collectivité.

Achat / Vente d'une maison

- Devant un blocage, savoir rechercher les intérêts secondaires de l'autre.
- Savoir évaluer le coût des ressources.
- Créer des options pour enrichir la proposition.
- Savoir réclamer sa part du gâteau.
- Savoir refuser une demande inacceptable.

Deuxième jour

Objectifs

Cas pratique n°4
(BTP)

Cas pratique n°5
(Harvard)

Méthodologie

- Analyser la perception qu'ont les autres d'un dossier commun.
- Le cadre médiateur dans les conflits.
- Savoir résoudre un problème malgré les divergences d'opinions.

Apparition inopinée de câbles électriques M.T. bloquant le chantier d'une entreprise générale sur un marché public. Application à la réclamation en marché de travaux.

Sérieux litige entre une entreprise de bâtiment engagée par la municipalité et des riverains excédés par plusieurs abus. Tension très forte des deux côtés.

- Préparer une négociation en groupe (6 parties différentes) avec des personnes ayant des intérêts communs et des intérêts divergents.
- Organiser et conduire la négociation de groupe.
- Réguler et utiliser les émotions dans les problèmes conflictuels.
- Savoir séparer ce qui est du domaine du pouvoir, du droit ou des intérêts.
- Créer de la valeur en gérant les conflits.
- Savoir évaluer les probabilités de succès d'une requête pour optimiser les temps de préparation.

Conclusions

- Ebauche d'un canevas de préparation de négociation.
- Réfléchir pour la troisième journée à des pistes d'applications concrètes afin d'obtenir plus lors des prochaines négociations.

Les participants partagent leurs réflexions avec le reste du groupe.

- Négocier avec la hiérarchie.
- Négocier les ressources.
- Analyser le risque et s'en prémunir.

Négociation avec des interlocuteurs plus puissants.

- Apprendre à préparer un avenir incertain.
- Evaluer les répercussions d'un échec dans une négociation.
- Construire par avance des solutions alternatives.
- Savoir rééquilibrer les pouvoirs avant une négociation.
- Déterminer l'instant où l'autre est prêt à accepter sa proposition.

- Comment se comporter quand les partenaires présentent des imperfections ?
- Se partager les budgets en interne.
- Arbitrage qualité / délais / coûts / risques.

L'entreprise principale refuse de payer, le sous-traitant refuse de s'exécuter, le maître d'oeuvre impose de recommencer les travaux.

Négociation avec un prestataire imparfait appelé en remplacement.

- Construire une stratégie de négociation en acceptant les contraintes et en cherchant à maximiser le résultat.
- Présentation d'un cadre permettant de préparer efficacement toute négociation.

- Evolution personnelle au cours des trois jours.
- Les processus perdants et les processus gagnants.
- Prise de confiance dans l'environnement.
- Elargissement du champ négociable.

... et demain ?

Obtenir plus dans le commercial, les achats, les ressources humaines, la production, la résolution des litiges, les relations internes...

Troisième jour

Exposés

Objectifs

Cas pratique n°6
(Harvard)

Méthodologie

Objectifs

Cas pratique n°7
(B.T.P.)

Cas pratique n°8
(Harvard)

Méthodologie

Conclusions

Programme détaillé

Programme détaillé